

DOCUMENT DE TRAVAIL - L.E.S.T.-UMR 6123

Université de Provence (U1) et Université de la Méditerranée (U2) - 35 avenue J. FERRY - 13626 AIX-EN-PROVENCE CEDEX

Tél. : Standard : 04.42.37.85.00 - Fax : 04.42. 26.79.37 Email lest@univ-aix.fr

<http://lest.univ-aix.fr>

L'émergence et le renouvellement de « coordinations industrielles » dans la région PACA.

Delphine Mercier

Ariel Mendez

Jacques Garnier

Annie Lamanthe

Caroline Lanciano

Frédéric Rychen

**Texte présenté aux 4èmes journées de la proximité
Proximité, réseaux et coordination**

Marseille 17-18 juin 2004

L'émergence et le renouvellement de « coordinations industrielles » dans la région PACA.

Delphine Mercier
Ariel Mendez

Jacques Garnier
Annie Lamanthe
Caroline Lanciano
Frédéric Rychen

Ces dernières années ont vu le renouveau des questions associées à l'inscription spatiale de l'activité économique des firmes. L'organisation de l'espace est en effet aujourd'hui soumise à un double mouvement conjoint : globalisation croissante de la concurrence, et territorialisation de l'usage et de la construction des ressources mobilisées par les entreprises (Rallet 2000). Dans ces conditions, la question de l'articulation de ces deux processus est cruciale pour comprendre les facteurs de la compétitivité d'entreprises qui sont tout à la fois ancrées dans un territoire et inscrites dans un espace concurrentiel mondial.

Dans cet article, nous nous placerons cependant plutôt du point de vue des territoires et de leurs facteurs de compétitivité. Ce qui veut dire que nous nous intéresserons en particulier aux conditions qui vont permettre à un territoire d'assurer la construction et le renouvellement des ressources nécessaires à une activité économique durable.

Cette question a d'autant plus d'importance lorsqu'il s'agit de territoires dont l'activité économique dominante repose sur des secteurs industriels traditionnels, anciens, qui doivent renouveler leur mode d'insertion dans l'espace concurrentiel international.

Ce papier présente les résultats d'une recherche menée sur les processus de transition et d'adaptation ayant affecté dans les 25 dernières années quatre tissus productifs traditionnels de la région PACA : activités agro-alimentaires de la Basse Vallée du Rhône, bassin minier de Provence, industrie aromatique et de la parfumerie de Grasse, chantiers navals de la Ciotat (Garnier *et alii* 2004). L'objectif était d'analyser la nature des mutations de ces tissus productifs (origine, contenu, conséquences) et de mettre en évidence les facteurs structurants de ces mutations ainsi que les acteurs qui y avaient joué un rôle déterminant. Une hypothèse a été de considérer que la mise en évidence des facteurs de compétitivité d'un territoire pouvait s'appuyer sur l'analyse des transitions passées ou présentes.

Le fil qui guidera notre réflexion ici sera celui de l'analyse des *proximités*, qu'elles soient géographiques, organisationnelles ou institutionnelles. Nous les analyserons comme l'émergence et le renouvellement de « réseaux d'interactions » qui se construisent et se déconstruisent pour aboutir ou non à des « coordinations industrielles » locales qui peuvent être spontanées, sollicitées ou contraintes. Le terme « réseau d'interaction » sera mobilisé comme : « le lieu privilégié de mécanismes plus ou moins complexes de coordination ».

Cela nous conduira à repérer les « trajectoires » de ces « coordinations industrielles » et à identifier les *phases de maturation* qui permettent à une nouvelle « coordination industrielle » d'émerger et de se renouveler.

Trois axes interdépendants guideront notre analyse.

Le premier axe consiste à identifier un *événement fondateur* (ou un faisceau d'éléments convergents) qui crée les conditions de développement d'une "coordination industrielle". Au regard des quatre terrains étudiés il nous paraît évident que le contexte joue un rôle structurant dans l'émergence de nouvelles formes de coordination.

La deuxième axe consiste à décrire le *rôle des acteurs et des institutions* dans le cadre de l'émergence ou le renouvellement de coordinations locales. Au regard des quatre terrains

étudiées les institutions sont intervenues à des moments différents et surtout de façon très diversifiée. Il n'en demeure pas moins que leur intervention a des influences majeures sur les formes de coordination créant parfois des effets d'irréversibilité.

Le troisième axe consiste à repérer une « *échelle de l'innovation* ». Il s'agit là de mettre en évidence les processus par lesquels ce tissu émergent ou renouvelé peut continuer à s'adapter ou non. Cette échelle articule elle-même trois dimensions : le positionnement stratégique des firmes, leur capacité à construire des ressources et leurs réseaux d'interactions formelles ou informelles.

C'est dans l'articulation de ces trois dimensions que se joue la capacité d'un territoire à se renouveler et à produire les conditions de sa reproduction ou de son redéploiement.

Dans un premier temps, nous reviendrons sur les différentes approches du « local » et préciserons quelle notion de territoire nous retenons pour notre analyse. Puis, nous présenterons le cadre analytique et méthodologique à partir duquel nous avons travaillé. Enfin, la présentation des résultats obtenus à partir des recherches conduites sur nos quatre terrains nous permettra de faire émerger les conditions qui déterminent les capacités de renouvellement de ces coordinations industrielles.

Le renouvellement des analyses territoriales : de la proximité géographique à la proximité institutionnelle

La problématique du local, de la proximité ou du territoire fait l'objet d'une réflexion théorique considérable depuis quelques années. Mais, dans la littérature, cela renvoie à de nombreuses catégories et problématiques : Milieux Innovateurs, Systèmes Productifs Localisés, Districts, Clusters, ainsi qu'à plusieurs disciplines (économie, géographie, sociologie). Cependant, il y a actuellement un point d'accord dans la littérature concernant la notion de territoire : ce dernier ne se décrète pas, ni ne se postule. Le territoire est tout à la fois un construit des pratiques et des représentations des acteurs qui y interviennent ou avec lesquels il est en interaction, et le résultat d'une démarche analytique (Bellet, Colletis et Lung 1993). Les travaux des dix dernières années n'ont eu de cesse de renouveler cette affirmation et de la traduire dans des modes de théorisation du territoire (Gilly et Torre 2000, Bouba-Olga et Zimmermann 2002). Cela a conduit à étendre l'analyse depuis une conception centrée sur l'espace physique, géographique, à une perception du territoire qui intègre les faisceaux d'interrelations entre acteurs, ces interrelations s'appuyant elles-mêmes sur des proximités de différentes natures.

La proximité géographique

Sous l'impulsion des travaux de Krugman (1991, 1995), l'économie géographique a introduit une dimension spatiale dans le raisonnement économique. L'espace n'a plus été analysé uniquement du point de vue des coûts de transport ou du prix du foncier, mais comme pouvant générer des rendements croissants, à la base des phénomènes d'agglomération.

L'économie géographique semble avoir apporté des réponses à trois questions majeures concernant l'organisation économique des espaces contemporains, à savoir :

- Les effets de la baisse spectaculaire des coûts de transport, qui loin de favoriser la dispersion, laisse agir les autres facteurs d'agglomération (économies d'échelle, articulation des stratégies de différenciation et de la préférence pour la variété des consommateurs notamment).
- La variété et l'hétérogénéité comme fondement des phénomènes de polarisation.

- La dynamique de la polarisation (transposition de la notion de « path dependency » à l'espace (les localisations sont très liées à des conditions initiales, souvent elles-mêmes constituant des « accidents historiques »)).

Mais cette approche laisse en suspens des questions comme celles des externalités qui jouent un rôle majeur dans l'agglomération des activités ou des forces de dispersion qui viennent limiter la concentration.

L'appréhension de la proximité géographique a évolué ces dernières années pour prendre en compte le fait que l'espace d'action des acteurs économiques s'est élargi et complexifié.

Certes, les entreprises font des choix en termes de localisation, mais dans le même temps, elles évoluent sur des marchés éloignés et collectent des ressources dans des espaces multiples. L'entreprise est donc à la fois insérée dans un espace local et dans des espaces très éloignés (Nachum et Keeble 2003). Le problème est alors de savoir quel rôle joue réellement la proximité géographique quand l'espace d'action s'élargit sous l'effet de la mondialisation (Rallet 2000), et ce d'autant que la proximité géographique n'est pas toujours la garantie d'une densité des proximités organisationnelles. C'est dans cette dualité que s'inscrit aujourd'hui la réflexion sur la proximité géographique.

Le local devenant une modalité de fonctionnement du global (Pecqueur et Zimmermann 2002), il est nécessaire de réfléchir aux stratégies « d'ancrage territorial » des firmes qu'il convient de substituer aux simples stratégies de localisation. Ce passage suppose de prendre en compte une seconde forme de proximité.

La proximité organisationnelle

La proximité géographique ne garantit pas à elle seule l'existence de relations denses entre les agents économiques. Les analyses sur la proximité se sont donc enrichies de réflexions concernant la proximité organisationnelle.

Celle-ci repose sur deux types de logiques qualifiées respectivement de similitude ou d'appartenance.

Selon une logique d'appartenance, sont proches d'un point de vue organisationnel les acteurs qui appartiennent au même espace de rapport (firme, réseau...). Entre eux, vont donc se nouer différents types d'interactions.

Selon une logique de similitude, sont proches d'un point de vue organisationnel les acteurs qui se ressemblent, c'est-à-dire possèdent le même espace de référence (représentations), et partagent les mêmes savoirs (modes de fonctionnement) (les néo-institutionnalistes américains parlent de champ organisationnel). Ces deux logiques peuvent être articulées (Gilly et Torre 2000).

Les travaux sur les « **clusters** » que l'on peut traduire par « grappes d'entreprises » mettent l'accent sur la proximité organisationnelle (Porter 1990, 1998, Enright 1996). Cette approche accorde une place toujours importante à la dimension locale, territoriale, mais elle n'en fait pas le point d'ancrage principal, puisque la concentration géographique n'est pas une condition incontournable de la formation d'un « cluster ». Elle agit comme un contexte favorable à leur constitution (Zimmermann 2002). Les clusters sont plutôt des systèmes d'acteurs qui s'apparentent à des « petits mondes » (Milgram 1967, Watts 1999). La question de leurs interactions est donc davantage pertinente que celle de leur proximité géographique.

Traditionnellement, on distingue les interactions à caractère intentionnel (relevant du jeu des acteurs) et les interactions à caractère non intentionnel qui relèvent de conditions techniques

ou de distance. L'analyse des interactions non intentionnelles se rattache à la tradition marshallienne. Elle fournit des éléments de compréhension des processus d'agglomération au niveau local (notion d'externalités). Les interactions de nature intentionnelle sont nombreuses et peuvent prendre différentes formes : formelles, informelles, marchandes, non marchandes (échanges marchands, contrats, relations de coopération ou de partenariat...) (Gilly et Grossetti 1993).

Ces différents types d'interactions permettent aux acteurs de se coordonner. Les modes de coordination vont alors être multiples, et vont souvent coexister :

- Coordination par les prix, coordination marchande.
- Coordination hors prix : effets externes.
- Coordination hors prix : confiance, action collective, rôle des institutions.

Cette première focalisation sur la proximité organisationnelle et la diversité des modes de coordination a progressivement fait émerger la nécessité de positionner les acteurs locaux dans « *leurs systèmes de rapports complexes et contradictoires* » de manière à montrer « *comment un système social et un système industriel s'articulent au point de constituer un système de relations sociales et professionnelles qui n'est compréhensible qu'au niveau de l'entité urbaine globale et de la zone* » (Ganne 1992). Ce qui conduit à une troisième forme de proximité.

Proximité institutionnelle et / ou proximité sociale

Depuis quelques années, l'analyse économique de la proximité s'est enrichie de l'emprunt de concepts issus de la sociologie. En effet, l'analyse de la proximité ne peut s'arrêter à la prise en compte des relations d'échange (coordination par les prix), pas plus qu'elle ne peut limiter la proximité physique à une question de distance. La proximité, qu'elle soit physique ou organisationnelle, est susceptible de créer d'autres formes de relations. Et elle peut exiger, pour aboutir à des effets d'apprentissage, une proximité d'une autre nature, la proximité institutionnelle.

La compréhension des modes de coordination suppose alors (et cela est notamment admis par les tenants de « l'approche proximiste » dont le numéro spécial de la R.E.R.U. de 1993 constitue l'un des actes fondateurs) de prendre en compte les contextes sociaux dans lesquels sont inscrits les acteurs économiques. L'analyse s'élargit ainsi suivant les auteurs à la question de l'encastrement (the Embeddedness) des activités économiques dans des systèmes de relations sociales ainsi que Granovetter (1985, 1994) s'est appliqué à le montrer, en réactivant les concepts de Polanyi (1944), à la prise en compte des cadres d'interprétation des actions mis en évidence par les tenants de l'interactionnisme symbolique (Goffman 1973) et à la problématisation des rapports entre acteurs et structures (Giddens 1984).

Dans cette perspective, le territoire peut devenir un élément de **proximité sociale** (qui se définit en termes de références partagées) et une ressource commune, car le partage de ressources communes génère du débat, voire du conflit, et constitue une source de mise en relation et de positionnement mutuel.

L'analyse des districts industriels issue des travaux sur le fonctionnement de certaines régions d'Italie (Bagnasco 1977, Becatini, 1987, 1990, Paniccia 1998), et des « systèmes industriels localisés » a mis en évidence une forme alternative de développement industriel (Piore et Sabel 1984) et a ainsi mis en avant l'importance des normes d'obligation et de coopération dans le processus de l'échange. Ainsi, « *pour passer d'une conception de l'industrie ou du système*

local d'entreprises comme de simples agrégats d'unités autonomes à une conception qui rende compte des effets de système structuré, il convient de mettre au centre de l'analyse l'existence et la production de règles sociales communes structurant les comportements et les stratégies des différents protagonistes » (Saglio, 1991). Les échanges qui s'établissent entre des firmes membres d'un même réseau industriel conduisent ainsi à des « systèmes de choix préférentiels » et, par le biais de croyances et de valeurs communes, l'échange économique se transforme en « échange social ». Les districts industriels vont bien au-delà de simples agglomérations industrielles car ils reposent sur des communautés de personnes (Harrison 1991). En retour, cela se traduit dans les performances des entreprises qui les composent (Molina-Morales 2001).

Cet encastrement des activités économiques dans des systèmes de relations sociales a pour corollaire le fait que la coordination des agents ou des acteurs repose sur des *institutions*, qui peuvent être entendues comme des systèmes de valeurs, des ensembles de codes, de règles formelles et de contraintes informelles (North 1990) qui peuvent s'incarner dans des institutions (formes ou structures) concrètes qui visent à les maintenir. Les actions des individus ou des groupes s'inscrivent donc dans un espace institutionnel qui représente une contrainte, mais qu'elles contribuent dans le même temps à produire (Giddens 1984). La proximité est ainsi construite socialement, et peut résulter de stratégies ou d'actions délibérées et renouvelées d'acteurs multiples. Ainsi définie, la proximité institutionnelle permet de définir une frontière, une opposition entre un dedans et un dehors qui situe les acteurs. Cette proximité peut relever d'une logique d'appartenance (elle est dérivée des attributs et caractéristiques des acteurs) ou d'adhésion (elle est fondée sur un choix délibéré des acteurs).

Cependant, une telle conception de la proximité minimise la complexité des rapports sociaux. La proximité institutionnelle ou sociale ne signifie pas pour autant identité institutionnelle ou sociale. Le concept de cadre forgé par Goffman (1973) permet d'éclairer cette question.

Goffman soutient que notre perception de la réalité dépend de principes qui structurent les événements et nous permet de leur donner du sens : ce sont des cadres avec lesquels nous interprétons nos observations. Le cadre permet de définir une situation. Sans lui, elle resterait un ensemble désordonné d'occurrences diverses. De plus, un cadre ne se contente pas d'organiser le sens des activités, il organise également des engagements. L'intérêt de ce concept est qu'un cadre n'existe pas dans l'absolu, il est contextualisé, c'est-à-dire qu'il est redéfini en fonction des situations, elles-mêmes variables selon les moments et les lieux de l'interaction. Cette variabilité des interprétations des situations et de référentiels mobilisés par les acteurs engagés dans une relation d'interaction fait apparaître la complexité de la structuration sociale des formes de coordination prenant place dans un territoire. On peut alors parler de « feuilletage » de la réalité et par là-même des territoires, dû à la coexistence d'individus et de groupes différents, et renforcé par la variabilité, pour une même personne, de ses définitions des situations vécues (Boussard, Mercier et Tripier 2004)¹.

Le territoire apparaît ainsi aujourd'hui comme la combinaison dynamique de ces trois dimensions de la proximité : géographique, organisationnelle et institutionnelle (Colletis, Gilly et Pecqueur 2001), les concentrations d'entreprises se distinguant du point de vue de la forme de proximité dominante. Or, une des questions soulevées de manière récurrente par les travaux qui s'intéressent aux territoires est celle de leur dynamique. Et l'hypothèse la plus

¹ De façon un peu similaire, Veltz (1996) parle de territoire « fractal », à la fois plus homogène à large échelle et plus fractionné localement.

fréquemment partagée aujourd'hui est de considérer que la dynamique d'un territoire est nécessairement associée à l'existence de référents partagés, c'est-à-dire à un minimum de proximité institutionnelle.

Proximités et dynamique des coordinations industrielles

La proximité institutionnelle, condition ou frein de la dynamique territoriale ?

La conséquence de la distinction de ces trois formes de proximité est que l'on peut mettre en évidence trois modes ou trois catégories polaires de développement local (on peut aussi parler de trajectoires territoriales) : agglomération, spécialisation et spécification (Colletis, Gilly et Pecqueur 2001, Perrat et Zimmermann 2002).

L'**agglomération** se fonde sur une concentration géographique d'activités économiques hétérogènes, ne présentant pas *a priori* de complémentarités. Il n'y pas de logique industrielle. La concentration des entreprises résulte de la recherche d'économies externes qui peuvent être suscitées par des politiques publiques d'attraction (fiscalisation avantageuse, développement d'infrastructures...).

Le processus de **spécialisation** se fonde sur une structure organisationnelle forte du tissu économique dominée par une activité industrielle ou un produit. Contrairement au cas précédent, il y a ici une logique industrielle qui va être confortée par une logique géographique.

Le processus de **spécification** caractérise un territoire qui dispose d'un mode de coordination entre agents économiques qui, outre les effets de complémentarité organisationnelle, permet une flexibilité dans le déploiement des ressources, des activités et des compétences sans faire éclater le contexte territorial. Ce processus repose sur une capacité créatrice du tissu (grâce notamment à des structures publiques et/ou privées) d'organiser une souplesse de combinaison des ressources et actifs, ce qui lui confère les moyens d'infléchir le devenir économique du territoire. Dans ce dernier cas, la question de la dynamique prend un autre sens que dans les deux premiers. Le problème n'est en effet plus de pérenniser une combinaison productive particulière, mais de fonder la **capacité du territoire à se redéployer dans de nouvelles combinaisons et à créer de nouvelles ressources**.

Ces trois formes de développement requièrent des modalités de coordination d'une complexité croissante depuis l'agglomération (coordination par les prix) à la spécification (coordination par des mécanismes hors prix : coopération, confiance...).

La prise en compte de multiples formes de proximité a donc pu conduire à définir des ensembles qui s'apparentent à ce que Gilly et Grossetti ont appelé des « systèmes productifs territoriaux », complexes organisés et historiquement constitués de relations durables de proximité entre acteurs dotés d'une dynamique productive d'ensemble. La capacité de tels systèmes à perdurer vient de leur capacité :

- d'auto-reproduction (capacité endogène) ;
- de coordination des organisations qui les composent par des relations de coopération ;
- de reproduction et de construction de ressources, notamment humaines, **spécifiques** ;
- d'intégration et d'endogénéisation de ressources et de contraintes extérieures.

Ces systèmes sont définis, non seulement à partir d'une logique d'allocation de ressources, mais immédiatement à partir d'une logique de création de ressources (on est déjà dans la dynamique). Dans de tels systèmes, création de ressources et (re)création du territoire sont

deux processus imbriqués. Dans notre interrogation sur la compétitivité des territoires, la question de la création de ressources occupera donc une place centrale.

Dans cette perspective, l'histoire, le temps, les modalités de construction des trajectoires individuelles et collectives, deviennent des facteurs clés pour la compréhension de la structuration et des mutations d'un territoire. La prise en compte de la dimension institutionnelle débouche sur l'appréhension de la dynamique d'un territoire dans la mesure où la proximité institutionnelle implique et suppose tout à la fois « *des mécanismes d'apprentissage, des modalités de constitutions de structures cognitives collectives, d'irréversibilité...* » (Pecqueur et Zimmermann 2002). Ces apprentissages seraient rendus possibles par la situation d'encastrement ou d'imbrication des activités économiques et productives dans les systèmes de relations sociales des individus et des groupes (Gilly et Grossetti 1993).

Cependant, la focalisation sur les institutions conduit à privilégier l'homogénéité et les conventions partagées et à négliger l'hétérogénéité des territoires et des représentations (ou des cadres pour reprendre la terminologie de Goffman) qu'ils abritent (Veltz 1996). Or, il nous semble (et c'est un des points sur lesquels nous voulons insister) que la dynamique territoriale peut être reliée à un double jeu de forces : partage d'expérience, de projets et de représentations d'une part ; et capacité de différenciation, présence de référentiels multiples d'autre part. Car l'innovation sociale comme capacité d'invention et d'adoption de nouveaux modes de coopération et de coordination est d'abord le fruit d'interdépendances qui prennent appui sur la diversité des acteurs inscrits dans le processus (Gordon 1989). En ce sens, **l'apprentissage ne peut pas se faire au sein de communautés trop homogènes.**

La dynamique territoriale comme combinaison d'un contexte, de systèmes d'acteurs et de processus d'interaction

En prenant appui sur la littérature présentée ci-dessus, l'objectif d'élucidation d'une dynamique territoriale issue de la tension entre intégration et différenciation des valeurs nous conduit à proposer un découpage analytique qui s'inspire des principes énoncés par Pettigrew (1990) concernant l'étude du changement.

Le contexte

Le changement est un phénomène complexe et qui suppose une approche contextuelle. Il n'existe pas de cause unique au changement. Ses origines sont multiples et interdépendantes². Les territoires évoluent conjointement sous l'effet de mécanismes d'adaptation et de transformation endogènes et d'intégration et d'endogénéisation de contraintes et chocs extérieurs. Cela est d'autant plus vrai que la conception des formes localisées d'activité s'enrichit aujourd'hui pour considérer que l'espace local ne peut être pensé indépendamment de l'espace global, ce que contient la notion « d'agent situé » de Rallet (2000). Les agents sont à la fois « là et ailleurs ». Ils réalisent leur activité dans un espace physique donné, mais leur espace d'action de référence (dans lequel ils puisent des ressources et auquel ils apportent leur contribution productive) est bien plus large que celui dans lequel ils sont implantés. La première dimension de notre cadre d'analyse sera donc constituée par les éléments de contexte endogènes ou exogènes qui créent les conditions d'émergence et de transformation d'une « coordination industrielle » locale. Dans le même temps, ce contexte doit être appréhendé dans une perspective historique. Le passé façonne le présent et le futur. En ce

² Van de Ven et Poole (1995) développent la même idée en affirmant la pluralité des “moteurs” du changement.

sens, l'évolution de chaque territoire suit une dépendance de sentier dont la singularité est liée à la présence de certaines catégories d'acteurs et à leurs modes d'interactions spécifiques.

Les systèmes d'acteurs

Les transformations singulières d'un territoire sont donc le résultat des processus de coordination entre les différents acteurs présents (Colletis, Gilly et Pecqueur 2001, Perrat et Zimmermann 2002). Ils peuvent être :

- des acteurs économiques (entreprises, établissements de groupes, associations d'entreprises...)
- des acteurs institutionnels (collectivités territoriales, Etat, Chambres de commerce...)
- des acteurs sociaux (syndicats, associations...).

La prise en compte de ces différents groupes d'acteurs amène à définir la notion de **gouvernance locale ou territoriale** qui permet de penser l'amont des trajectoires.

« Cette gouvernance se définit comme un processus de construction d'une compatibilité entre différentes proximités institutionnelles unissant des acteurs (économiques, institutionnels, sociaux...) géographiquement proches, en vue de la résolution d'un problème productif inédit ou plus largement, la réalisation d'un projet local de développement »

Colletis, Gilly, Pecqueur (2001) distinguent trois principales structures de gouvernance territoriale suivant les acteurs clés qui les caractérisent :

- Gouvernance *privée*. Les acteurs privés, dominants, impulsent et pilotent les dispositifs de coordination et de création de ressources.
- Gouvernance *privée collective*. L'acteur clé est une institution formelle qui regroupe des opérateurs privés.
- Gouvernance *publique*. Les institutions publiques sont le moteur dans les dispositifs de coordination locale.

Mais le plus souvent, les territoires se caractérisent par des structures de gouvernance *mixte*.

Sur nos différents terrains, nous nous appliquerons à mettre en évidence le type de gouvernance dominant dont nous verrons qu'il peut tour à tour être suscité par la trajectoire de la zone et produire des inflexions dans la dynamique territoriale.

L'échelle d'innovation

Le dernier axe consiste à explorer la dynamique territoriale du point de vue de la capacité d'innovation des acteurs économiques locaux, c'est-à-dire du point de vue de leur capacité à créer des ressources spécifiques. Car ce qui sous-tend la pérennité d'un territoire *in fine* est non pas la conjonction de mécanismes d'allocation de ressources, mais sa capacité à créer des ressources pertinentes dont la nature assure les conditions de la reproduction et/ou du redéploiement de l'espace économique local.

En effet, compte tenu de la configuration de l'espace concurrentiel international et des avantages comparatifs détenus par un certain nombre de pays, les territoires que nous avons étudiés ne peuvent espérer construire leur compétitivité qu'en s'appuyant sur des choix stratégiques bien particuliers, notamment en fondant leur activité sur une compétitivité hors-prix. On sait que les multinationales peuvent jouer un rôle actif dans le développement des territoires (Dunning 2000). Cependant, la tendance actuelle au « nomadisme » des entreprises (Zimmermann 2002) qui mettent en concurrence les territoires dans leurs politiques d'implantation contraint ces derniers, s'ils veulent rester compétitifs, à repenser leur mode d'insertion dans la compétition internationale et de ce fait en amont, à proposer localement des ressources difficilement transférables qui incitent les entreprises à maintenir leur activité locale.

L'importance et la fréquence des interactions (des coopérations) peuvent alors devenir un facteur clé de la dynamique. Car c'est à partir de la densité plus ou moins forte et prolongée des interactions que peuvent se manifester les évolutions et les modifications des systèmes (Gilly et Torre 2000)³. Dans ces interactions, transitent des flux matériels, de personnes, mais également des flux d'informations et de connaissances, tacites et explicites. La question de la proximité physique redevient importante lorsque la proximité organisationnelle repose sur l'échange de connaissances tacites. Les différentes formes de proximité ne sont donc pas indépendantes les unes des autres. La proximité géographique facilite les interactions cognitives, mais celles-ci supposent nécessairement une proximité organisationnelle (de similitude ou d'appartenance), voire institutionnelle.

Méthodologie de la recherche

Le travail de recherche sur lequel s'appuie ce papier a donc porté sur les mutations de l'appareil productif en PACA à partir des logiques de transition d'industries traditionnelles de quatre zones de la région (*voir annexe*). L'analyse de ces mutations revêt en effet un double enjeu :

- d'une part, il s'agit d'identifier les conditions du maintien ou du renouveau de la compétitivité des entreprises implantées dans ces zones ;
- d'autre part, de la compétitivité économique des zones dépend la capacité de développement de l'emploi local, ce qui suppose une réflexion sur les modalités d'adaptation des ressources humaines locales et d'attraction de nouvelles ressources potentiellement intéressantes pour le développement des activités traditionnelles.

Les quatre transitions étudiées sont :

- les transformations opérées par les activités agro-alimentaires de la Basse Vallée du Rhône,
- la fermeture des activités minières du Bassin minier de Provence et l'émergence des activités nouvelles de micro-électronique de la Haute Vallée de l'Arc,
- la mutation des activités d'aromatique et de parfumerie de Grasse dans les Alpes Maritimes,
- les reconversions consécutives à la fermeture du chantier naval de La Ciotat qui ont conduit à l'édification des zones d'entreprises d'Athélia / Gémenos / Aubagne .

L'analyse de ces différents sites a obéi à une double logique : géographique et industrielle. Nous nous sommes intéressés prioritairement à des zones géographiques particulières. Mais, au sein de ces zones, nous avons focalisé notre attention sur une partie seulement de l'ensemble du tissu productif. Sur chacun des territoires nous nous sommes focalisés sur un espace industriel particulier : dans la Basse Vallée du Rhône, les activités agro-industrielles et pas celles du BTP ni de la mécanique ; à l'Est de l'ancien Bassin minier de Provence, les activités de la micro-électronique et pas celles de la logistique ni de la chimie ou de la métallurgie ; à Grasse, les activités de l'aromatique et de la parfumerie ; dans le territoire associé à la reconversion du chantier naval de La Ciotat, nous n'avons étudié que les activités créées sur le site de l'ancien chantier et celles regroupées dans les zones d'entreprises d'Athélia, de Gémenos et d'Aubagne.

L'objet de la recherche étant de mettre en évidence des logiques de transformation, donc de comprendre et d'expliquer des processus, nous avons été conduits à privilégier une

³ Dyer et Singh (1998) montrent d'ailleurs que les relations et partenariats entre acteurs d'un même territoire créent de la valeur (une « rente relationnelle »).

méthodologie qualitative fondée sur le recueil d'informations à partir d'observations, d'entretiens et de sources documentaires primaires et secondaires, seule à même de permettre l'analyse de phénomènes complexes, incluant des variables qualitatives et aux frontières floues (Miles et Huberman 1984, Yin 1994).

Différentes sources d'informations ont été utilisées :

- . des entretiens auprès des chefs d'entreprise, des cadres, des ouvriers ainsi que des syndicalistes de certaines de ces entreprises (189 entretiens au total),
- . des réunions ou entretiens collectifs avec les mêmes catégories d'interlocuteurs ainsi qu'avec certaines associations de chefs d'entreprises (15 au total),
- . des entretiens et réunions auprès des représentants des institutions publiques ou associatives parties prenantes aux processus de transition (92 au total),
- . la passation d'un questionnaire auprès des dirigeants d'entreprise en coopération ou avec l'accord des associations de chefs d'entreprises locales (145 réponses au total),
- . la participation à diverses journées d'études, colloques ou manifestations professionnelles,
- . l'analyse de données statistiques.

A cela, il faut ajouter l'utilisation de nombreuses sources d'information secondaires disponibles sur ces zones.

Recherche empirique : les facteurs d'émergence et de renouvellement de coordinations industrielles en PACA

Le rôle du contexte : les événements fondateurs.

Ayant travaillé sur quatre zones très différentes, les événements qui ont conduit, dans chaque cas, à un renouvellement des formes d'organisation de l'activité économique sont nécessairement singuliers. Toutefois, dès le début de la recherche, nous avons été amenés à **distinguer deux catégories de transitions ou de mutations des tissus industriels locaux** qui correspondent à deux types de contexte.

Rupture versus continuité

Nous avons ainsi pu identifier des **mutations radicales** dans lesquelles l'évolution du tissu productif s'est faite par **rupture**, les activités traditionnelles disparaissant plus ou moins complètement, tandis que les nouvelles activités qui s'implantent n'ont pas nécessairement de lien avec elles. La transition du tissu productif du Bassin minier de Provence et celle consécutive à la fermeture du chantier naval de La Ciotat relèvent de ce cas de figure.

Le **bassin minier** dont le tissu industriel s'est développé à partir du XVIIème siècle grâce à l'exploitation du lignite a été radicalement reconverti à partir des années 70, que ce soit du point de vue des capacités productives existantes, des qualifications des salariés ou des emplois offerts. Dès cette période, prévoyant la fermeture de la mine à plus ou moins longue échéance, les pouvoirs publics ont d'abord implicitement encouragé puis explicitement favorisé l'implantation d'établissements du secteur de la **micro-électronique** qui trouvaient, outre les aides de l'Etat, un certain nombre de conditions nécessaires à la réalisation de leur activité : terrain plat, disponibilité des ressources en eau, attrait de la région pour une main d'œuvre qualifiée, présence d'unités de recherche académiques... Toutefois, malgré un processus de reconversion radical du point de vue du renouvellement des activités, on ne peut, sur cette zone, réellement identifier un événement unique « déclenchant ». Le processus de reconversion a été marqué par différents événements qui ont tous contribué à modifier

radicalement le tissu productif : installation d'une première usine de micro-électronique à Rousset dans les années 60, diversification de Péchiney vers les alumines techniques, fermeture successive des puits de charbon, Plan Charbonnier, Plan Composants... Ces dernières années, la zone est entrée dans une nouvelle phase de transition liée à la disparition des aides de l'Etat qui diminue l'attractivité du territoire et à l'exacerbation de la concurrence dans le secteur de la micro-électronique. La globalisation des stratégies des firmes dans ce secteur, la volatilité des marchés créent aujourd'hui une incertitude quant à la pérennité de l'activité, les entreprises arbitrants de manière difficilement prévisible entre leur ancrage local et leur mobilité dans les réseaux transnationaux.

En revanche, dans le cas du tissu productif de **La Ciotat**, trois événements fondateurs peuvent être identifiés. Nous utilisons le terme événement pratiquement dans un sens « psychanalytique », car ce sont des événements qui ont impliqué des bifurcations drastiques. Le premier est celui de la fermeture du chantier, événement imposé pour des questions de répartition européenne des lieux de production de bateaux. Cet événement est fondateur car de ce « traumatisme » va découler toute une série de mesures et de réactions qui vont imprégner le territoire. Que ce soient des blessures ou des actes de réparation, ces failles ont laissé des traces dans le tissu productif et ont constitué les conditions de reconversion de la ville-usine. Le deuxième événement fortement lié au premier est la mise en œuvre de deux types de politique publique : une politique sociale pour faire face à l'opposition créée par la fermeture du chantier, tout comme un acte réparateur, achetant une certaine paix sociale, permettant de « tasser » les rebellions et revendications multiples. Cette politique sociale a été doublée d'une politique économique nominaliste. Pour la première fois en France allait être mise en place une zone d'entreprises défiscalisée. Ces formes de développement fortement éprouvées dans les pays en voie de développement ont souvent été mises en place pour bénéficier d'une main d'œuvre bon marché, pour attirer des capitaux étrangers, pour développer l'industrie locale (Mercier 1997). Cette politique économique menée à la Ciotat, a permis le développement très rapide d'une zone industrielle qui encore aujourd'hui est vécue comme une greffe à la ville-usine. Cette greffe est en phase d'intégration (elle n'a pas été encore rejetée), mais depuis la création de la première entreprise jusqu'à aujourd'hui il nous semble que cette zone n'a pas encore trouvé les éléments d'enracinement qui permettraient de décrire de façon cohérente la Ciotat. Voilà pour l'instant deux événements initiés par des décisions en termes de politique publique, un volontarisme certain pour lier le développement d'en *haut de la ville* avec la fermeture du *bas de la ville*. Cependant le lien entre le bas et le haut ne s'est pas fait de la façon dont l'auraient souhaité les acteurs.

Mais un troisième événement vient marquer la trajectoire de la Ciotat, événement peu maîtrisé par les politiques : l'installation, la naissance d'entreprises sur l'ancien site du chantier naval. Il va de soi que c'était le rôle de la Société d'Economie Mixte⁴ de développer le site, mais au départ son rôle était plutôt de faire venir, d'attirer des gros industriels qui pourraient drainer une activité importante redonnant une vie au chantier. Mais ce ne sont pas des gros industriels qui se sont installés en majorité mais plutôt des petits, peu structurés, informels, décalés des stéréotypes des entreprises classiques : « Les marins chefs d'entreprise » (Garnier et Mercier 2003). Ce troisième événement marque aujourd'hui l'histoire de la Ciotat.

Donc trois événements marquants : une fermeture, une politique volontariste, et un développement endogène inattendu.

⁴ La SEMIDEP a été créée en 1994, elle a pour vocation le développement économique et portuaire des anciens chantiers de la Ciotat.

Nous avons d'autre part identifié un **processus de changement** que nous avons qualifié de **continu ou d'adaptatif**. Dans ce processus, les activités anciennes se maintiennent mais doivent se transformer, l'évolution s'opérant selon une certaine continuité, tandis que les nouvelles activités émergent dans une relative filiation avec les précédentes. C'est ainsi que l'on peut qualifier les mutations de l'industrie aromatique et de la parfumerie de Grasse et des activités agro-industrielles de la Basse Vallée du Rhône.

L'industrie aromatique et de la parfumerie grasse continue de dominer le tissu industriel de cette zone, mais elle a connu des mutations significatives, scandées par deux périodes de transition. La première commence dès les années 50 et 60 avec un processus de restructuration et de regroupement des entreprises locales et l'arrivée d'investisseurs industriels étrangers à la zone, voire au secteur. Ces acquisitions vont donner lieu à partir des années 80 à des restructurations et vont conduire à une transformation significative de la zone, notamment parce qu'elles vont engendrer un important mouvement de création de petites entreprises par des cadres de ces sociétés, soit après une perte d'emploi, soit parce qu'ils ne partageaient pas les orientations des nouveaux dirigeants. Cette première transition opère une double évolution des structures du territoire et des entreprises présentes puisque, d'une organisation économique et sociale centrée autour de quelques entreprises familiales de taille moyenne (plusieurs centaines de salariés) opérant en amont de la filière (activités d'extraction), le territoire va se réorganiser massivement autour de petites entreprises (aujourd'hui la moitié des entreprises a moins de 50 salariés et ¼ environ moins de 10) intervenant plus en aval (réalisation de compositions parfumantes). Depuis la fin des années 80, le territoire est entré dans une nouvelle phase qui renforce le processus déjà amorcé. Aujourd'hui, le tissu industriel est soumis à un faisceau de contraintes qui structurent plutôt les choix stratégiques des entreprises locales : accélération du cycle de vie et banalisation des produits, concentration du secteur, émergence de nouveaux facteurs clés de succès dominants dans l'industrie (volume, prix, marketing), diffusion des dispositifs de normalisation et de certification, exacerbation de la pression réglementaire, développement des préoccupations environnementales.

Le tissu agro-industriel de la **Basse Vallée du Rhône** s'est, quant à lui, constitué dans la seconde moitié du 19^{ème} siècle, basé au démarrage sur une activité de production et d'expédition de fruits et légumes primeurs. Ce tissu industriel peut à la fois se définir par des pôles historiques, géographiques (Châteaurenard, Cavaillon, Carpentras) et aussi par les activités qui s'y sont développées et leurs évolutions. On note trois moments clés de l'évolution de ce tissu industriel qui sont liés à des éléments exogènes et conjoncturels d'ordre technique et organisationnel. Le premier est celui lié au développement de l'activité de transformation (fin du 19^{ème} Siècle). C'est sur la base de cette activité que s'est développé un tissu d'entreprises agro-alimentaires, cette industrialisation se renforçant dans les années 60 en lien notamment avec l'industrialisation de l'agriculture. Le deuxième moment clé est celui de la modernisation de la commercialisation et de la distribution. A nouveau ces développements sont fortement liés au contexte des années 70. Cette modernisation a de fortes implications sur le tissu industriel, sa constitution, sa spatialisation. Mais le troisième moment clé est celui des années 90, il est marqué par deux grands phénomènes : la montée de la logique du marché et de la distribution, et la libéralisation et l'internationalisation des échanges. Ces facteurs ont complètement modifié la structuration des tissus, propulsant sur la scène mondiale une économie encore très traditionnelle, mais brutalement confrontée à des réglementations de tous types structurant la circulation des produits alimentaires, et obligée de se soumettre à des dispositifs de normalisation, de certification qui ont impliqué une transition de fait entre tradition et extrême modernité.

Malgré cette diversité des contextes, trois traits communs émergent de cette comparaison.

Tout d'abord, quel que soit le terrain considéré, on constate que l'économie globale est immédiatement présente dans l'économie locale, confirmant les propositions d'auteurs comme Rallet (2000) ou Pecqueur et Zimmermann (2002) selon lesquels le territoire et les entreprises qui le composent s'inscrivent dans une architecture stratégique globale dont le territoire n'est qu'un échelon. Les conditions de la concurrence percutent de plus en plus frontalement le développement des territoires, ce qui se traduit par une tension croissante entre d'une part, une dynamique endogène et un ancrage fortement territorialisé des tissus productifs et, d'autre part, une dynamique d'échanges et de mobilité dé-territorialisée des entreprises constitutives de ces tissus, notamment parce qu'un grand nombre d'entreprises des quatre zones s'insèrent désormais dans des firmes fonctionnant en réseaux transnationaux ou intégrées dans des firmes elles-mêmes transnationales. L'envergure et la configuration de ces réseaux et de ces firmes sont susceptibles d'évoluer avec une grande rapidité et une grande volatilité et de modifier en conséquence, avec la même rapidité et la même volatilité, les modalités de leur insertion dans les territoires locaux. On assiste effectivement à une **fragilisation des formes de proximité traditionnelles**. La proximité géographique, organisationnelle et surtout institutionnelle ont longtemps été étroitement imbriquées, le territoire physique étant la matrice des autres formes de proximité ou plutôt le réceptacle de ces proximités. Les processus de dé-territorialisation observés sur les différentes zones mettent en évidence un double mouvement : tout d'abord le territoire physique n'est plus le révélateur des autres formes de proximité, il agit au même titre que les autres éléments (acteurs, organisation...); de plus on observe une prépondérance de nouveaux acteurs productifs davantage insérés dans des réseaux internationaux qui interviennent directement dans le territoire, sans tenir compte de l'espace physique mais plutôt de l'espace organisationnel, innovateur, celui des réseaux, des interactions.

Ensuite, sur tous ces territoires, se manifestent à des échelles différentes, des **dépendances de sentier qui traduisent l'influence durable de moments-clés**, d'événements qui scandent l'histoire de chacun des tissus et qui y produisent aussi bien des bifurcations que des cristallisations, créant chaque fois de nouvelles irréversibilités. A Grasse, l'échec que constituent les rachats et les reventes de certaines entreprises – les anciennes filiales de la Sanofi en sont un parfait exemple- se révèlent être en même temps des moments d'éclosion des essaimages qui vont revitaliser le tissu. A La Ciotat, l'aventure avortée du projet Grand Mistral s'avère être l'événement qui fonde l'éclosion du vivier d'où vont émerger un grande partie des petites entreprises des marins chefs d'entreprises. Le deuxième Plan Composants dans le Bassin minier comme la création de Gemplus à Gémenos et à La Ciotat constituent, eux aussi, des événements emblématiques qui découpent le temps et orientent la trajectoire. Dans les Bouches du Rhône le développement des activités de logistique vont modifier également l'aménagement de l'espace physique tandis que les logiques de distribution vont réorganiser en quelque sorte le cœur de la production agro-alimentaire.

Enfin, ces événements construisent pour chaque territoire une histoire différente car leur endogénéisation passe par le filtre des modalités de leur appropriation et de leur intériorisation par les acteurs du territoire. Ce qui nous amène au fait que le temps du territoire, son histoire, les événements qui la scandent ne peuvent être dissociées de son espace social. Ils s'impriment dans les structures géographiques héritées ou construites, dans les structures urbaines, les réseaux sociaux, dans les traces des coutumes, des valeurs, des représentations. Les transitions des tissus productifs s'en trouvent à la fois contraintes ou stimulées, accélérées ou au contraire ralenties.

Des dynamiques d'acteurs évolutives et structurantes

Les mutations opérées par les quatre territoires doivent également être lues et interprétées au regard des logiques d'acteurs dominantes dans chaque cas (ce que certains qualifieraient de « gouvernance locale »). De ce point de vue, on est passé en l'espace de quelques années d'une situation très contrastée suivant le type de transition opéré par la zone à un mouvement de convergence générale des quatre terrains.

Ainsi, **jusqu'aux années 80**, les quatre zones se sont nettement distinguées les unes des autres par la nature des acteurs qui y opéraient suivant qu'elles évoluaient sous l'effet de ruptures ou au contraire d'adaptation continue.

Dans les **deux zones en reconversion**, à La Ciotat comme dans le Bassin minier de Provence, les dispositifs publics ont opéré de manière centrale et lourde, les acteurs étant pour l'essentiel d'envergure nationale et épousant des logiques d'action à caractère national ou sociétal. Le rôle prépondérant de l'Etat s'explique par son rôle majeur dans le tissu productif local et par le fait qu'il y avait d'abord à prévenir et à enrayer des crises sociales locales graves. Dans les deux cas, l'Etat avait un rôle stratégique, garant de l'indépendance nationale en matière navale et énergétique, entrepreneurial en tant que tuteur des Charbonnages de France et des Chantiers navals et régulateur des relations professionnelles. L'Etat s'est donc investi dans le traitement de ces crises et ce d'autant plus qu'il avait des responsabilités dans leur déclenchement : fermeture du bassin minier et du chantier naval.

Sur ces deux territoires, les transitions ont pris appui sur des dispositifs d'aide, d'aménagement ou d'animation créés par des regroupements d'acteurs publics - départementaux, régionaux, nationaux - et souvent disjoints des logiques économiques locales. A **La Ciotat**, deux institutions, pour l'essentiel, sont intervenues : 1/ la société d'économie mixte Semidep principalement constituée par le Conseil régional Paca, le Conseil général des Bouches du Rhône et la Caisse des Dépôts afin de gérer l'évolution du site de l'ancien chantier naval, d'autre part, 2/ Provence Industrialisation, société anonyme constituée sur l'initiative de l'Etat pour attirer les investisseurs sur les nouvelles zones d'entreprises. Sur le **Bassin minier** de Provence, deux types d'institutions sont intervenues : 1/ la société d'économie mixte Sofirem (Société Financière pour faciliter l'Industrialisation des Régions Minières) constituée principalement par Charbonnages de France, destinée à aider aux aménagements et implantations d'entreprises en prévision du déclin progressif des activités minières, 2/ la cellule de conversion créée sur l'initiative de Charbonnages de France en vue de réactiver le tissu productif du bassin et 3/ plus récemment, le Cremsi (Centre Régional d'Etude de Micro-électronique et Systèmes Interactifs) créé sur l'initiative du Conseil régional de Provence Alpes Côte d'Azur et du Conseil général des Bouches du Rhône en vue d'inciter à une coordination plus poussée des efforts de recherche / développement entrepris par les grands et les petits établissements de la micro-électronique. Mais dans les deux cas ils ont opéré d'une manière souvent déconnectée des acteurs locaux pour pouvoir véritablement assurer le « recyclage » des anciennes ressources au profit des activités nouvelles. A La Ciotat, les deux institutions ont agi dans un contexte de crise économique, de troubles politiques et de déstructuration sociale qui les a conduit à ne dialoguer que très peu avec les principaux acteurs du développement local. Et, sur le bassin minier, les Charbonnages de France et les services déconcentrés de l'Etat n'ont pas réellement cherché à organiser, de manière dynamique, la reconversion des petites entreprises sous-traitantes associées jusque-là à cette activité ou à celle de la Centrale thermique.

Dans les deux zones **de transition-continuité**, en revanche, que ce soit le tissu productif agro-industriel de la Basse Vallée du Rhône ou celui de l'aromatique et de la parfumerie de Grasse, les acteurs dominants ont toujours été, pour l'essentiel, d'envergure locale et enracinés dans des logiques d'action professionnelles. Dans la **Basse Vallée du Rhône**, chaque activité de l'industrie agro-alimentaire possède son propre réseau d'organisations spécifiques, souvent adossées à des structures nationales mais très implantées localement. A **Grasse**, Prodaron, Syndicat National des Fabricants de Produits Aromatiques, joue depuis longtemps un rôle significatif tant dans la représentation des intérêts des industriels au niveau national et international que localement dans leur formation et information aux évolutions réglementaires et industrielles. Ces deux tissus n'ont cependant jamais été tout à fait ignorés des grands acteurs publics. L'un comme l'autre n'ont jamais cessé de devoir se soumettre ou s'adapter aux politiques publiques : la politique agricole nationale puis européenne dans un cas, les réglementations nationales et européennes sanitaires, sécuritaires et environnementalistes dans les deux. Mais aucun des deux tissus n'a été l'objet d'une intervention de même envergure que celles opérées dans les zones de transition-rupture. A Grasse, les entreprises le plus anciennement ancrées ont toujours été d'autant plus réticentes aux interventions publiques qu'elles se considéraient comme assurées de leurs positions dominantes et qu'elles entendaient se pérenniser dans la tradition d'attitudes non coopératives et dans leur « culture du secret ». Et si certains dispositifs d'animation économique se sont développés dans la Basse Vallée du Rhône, ils sont davantage redevables des dynamiques institutionnelles locales que de lourdes opérations engagées par l'Etat.

Indissociables des réseaux professionnels et des réseaux relationnels qu'elles ont construits et qui, en retour, leur ont permis de se reproduire, les petites et moyennes entreprises des deux tissus (et leurs dirigeants) se sont donc trouvées au centre d'une régulation collective autonome, génératrice d'une forte spécification des ressources, d'une grande cohérence sociale et culturelle et aussi, du fait du caractère très local de ces acteurs et de la nature très flexible de leur configuration, d'une grande capacité d'adaptation aux chocs et aux conjonctures.

Aujourd'hui, les conditions de l'intervention publique sont tout autres et, surtout, elles sont de plus en plus semblables sur l'ensemble des quatre zones. Dans chacune, en effet, il s'agit désormais de défendre ou de repositionner le tissu local dans la compétition mondiale. Dans la Basse Vallée du Rhône comme dans l'aromatique et la parfumerie de Grasse tout autant que dans la micro-électronique installée sur le Bassin minier ou encore dans la Grande plaine de La Ciotat, il s'agit de faire en sorte que les entreprises ne soient pas conduites à se délocaliser ailleurs, que d'autres entreprises soient attirées pour venir renforcer ou renouveler ce tissu et surtout, que le territoire procure des avantages concurrentiels déterminants pour les entreprises constitutives de ce tissu. Les acteurs publics sont conduits, dès lors, sur chacune de nos quatre zones, à se placer dans une perspective de « concurrence des territoires » et à adopter ce que certains appellent une démarche de « construction territoriale » (Zimmermann 1998) en coopération avec les acteurs productifs.

De manière générale, et alors que ces quatre territoires ont suivi des trajectoires de développement très différentes, on observe une hybridation croissante des logiques d'acteurs présents. Alors qu'il y a quelques années, on pouvait clairement opposer un pôle gouvernance publique/transition-rupture d'une part, et un pôle gouvernance privée/transition-continuité d'autre part, on assiste aujourd'hui à une convergence des logiques qui se traduit à la fois par une décentralisation de l'intervention publique dans une perspective de mise en concurrence des territoires et le développement de coopérations jusque là improbables entre acteurs privés

(les entreprises et leurs représentants) et publics, le plus souvent locaux (municipalités, communautés de communes, région, département).

La polarisation précédente entre d'une part le pôle des entreprises, filiales de firmes transnationales ou sociétés locales, et, d'autre part, le pôle des acteurs publics évolue vers un rapport de coopération qui n'est pour le moment que dans une phase d'émergence et dont la stabilisation passe par des apprentissages mutuels qui nécessitent du temps. Ces rapports sont aujourd'hui permis par l'arrivée ou le retour sur le devant de la scène d'un certain nombre d'acteurs :

- Des acteurs institutionnels nouveaux, renouvelés ou re-légitimés : d'une part, les collectivités territoriales - Conseil régional, Conseil général, Communes - renforcées dans leurs compétences depuis les lois de décentralisation et, d'autre part, les Chambres de commerce et d'industrie et les autres organismes professionnels.
- Des acteurs privés, généralement de nouveaux dirigeants d'entreprises disposant d'une marge d'autonomie au niveau local : nouveaux responsables de petites entreprises issues d'essaimages ou de restructurations aussi bien dans le secteur de la micro-électronique que dans l'aromatique et la parfumerie, et managers locaux des firmes transnationales. On a ainsi vu émerger depuis le milieu des années 80 une nouvelle catégorie de dirigeants d'entreprises qui est progressivement devenue un protagoniste très actif dans les démarches de construction de ressources locales. On les a vus à l'œuvre, notamment, dans la montée en puissance du Cremsi, dans l'activation récente des relations entre les entreprises de la parfumerie et les acteurs publics régionaux ainsi que dans les premières actions d'animation conduites par les associations de chefs d'entreprises sur les sites Athélia et Diam de La Ciotat. Mais dans le même temps, bien que souvent contraints de garder une position distanciée vis-à-vis du tissu productif et de la société locale, certains dirigeants d'établissements ou de filiales de groupes ont pu devenir, eux aussi, des interlocuteurs actifs dans les démarches de construction de ressources. Les uns et les autres, généralement attachés au territoire local par des liens affectifs divers et personnellement engagés dans celui-ci au travers de leurs trajectoires professionnelles ou citoyennes, sont souvent devenus pour les autres acteurs locaux, des interlocuteurs avec lesquels il est possible de négocier et d'entreprendre des démarches localement innovantes.

Cette évolution est sans aucun doute à articuler à la remise en cause des formes traditionnelles d'ancrage du tissu productif dans le territoire, et à la nécessité perçue par les différents acteurs de construire ou de reconstituer des ressources spécifiques au territoire, qui ne soient pas transférables. On aboutit d'une certaine manière à ce que Gilly et Pecqueur (2000) nomment un Dispositif Régulateur Territorial, c'est-à-dire un espace de représentations et de règles d'actions communes qui oriente les comportements des acteurs locaux.

L'échelle d'innovation

Aujourd'hui, la compétitivité d'un territoire se construit sur une échelle d'innovation qui comporte plusieurs échelons interdépendants :

- le positionnement stratégique des entreprises locales qui peuvent de manière collective induire une stratégie de territoire l'inscrivant ainsi dans un « monde de production » spécifique (Salais et Storper 1992).
- Le rapport des entreprises à la question de la construction ou de la consommation de ressources locales intransférables.

- La nature des relations interentreprises, c'est-à-dire des interactions entre acteurs économiques locaux (coopération versus concurrence).

Sur nos quatre terrains, le **positionnement stratégique des entreprises** insérées dans le tissu productif local reflète une tension entre deux pôles opposés : 1. d'une part, la démarche de production en grande quantité de produits standards vendus sur un marché régulé par les prix, 2. d'autre part, la démarche consistant à vendre des produits spécifiques, c'est-à-dire des produits dédiés, déclinés, spécifiés aux points de vue des délais, quantité, qualité, usage ou entretien dans le cadre de relations particulières avec les clients. Or l'orientation privilégiée par les entreprises infléchit le rapport qu'elles entretiennent avec le territoire, le rendant plus solide ou au contraire le distendant selon les cas.

Ainsi il semble bien que la tendance des deux principales entreprises de **micro-électronique** du Bassin minier (ST Microelectronics et Atmel) soit désormais d'épouser la démarche des quantités / standard - celle dite des "fondeurs" - adoptée aujourd'hui par un nombre grandissant d'industriels et qui risque de les mettre en compétition directe avec les producteurs des pays de l'est européen, du sud-est asiatique et, demain, de la Chine. Cette démarche peut justifier qu'un jour prochain - par exemple lors du prochain saut technologique dans le secteur - leur firme arbitre de manière défavorable au renouvellement des investissements en Provence. Et, de ce point de vue, on peut dire que la logique de ces entreprises peut les conduire à distendre leur relation au territoire local.

Les entreprises installées sur le **site DIAM** de l'ancien chantier naval de La Ciotat sont, pour la quasi-totalité d'entre elles, des prestataires de services associés aux activités de maintenance / réparation / refit des bateaux de Grande plaisance. Elles ont avec chacun de leurs clients des relations bilatérales de coopération poussée sur chacune des opérations très spécifiques qu'elles effectuent. Mais plusieurs d'entre elles se sont engagées déjà dans la voie de la fabrication ou de la prestation de produits en séries. En revanche, sur les zones d'activités **d'Athélia-Gémenos-Aubagne** les activités sont tellement hétérogènes du point de vue de l'activité industrielle, qu'on ne peut en déduire une quelconque tendance dominante.

Les PME grassoises opérant dans le **secteur aromatique et de la parfumerie** sont quant à elles conduites à pratiquer des démarches les mettant à l'abri de la seule concurrence par les prix au profit de la recherche de positions quasi-monopolistiques : 1. soit par le positionnement sur des produits-marchés exigeant une réactivité et une flexibilité que seules autorisent les coopérations et les liens inter-entreprises locaux, 2. soit par la recherche de «niches» commerciales particulières, 3. soit par l'association de l'image de leur produit à un lieu de fabrication - Grasse - qui continue de représenter un label mondialement reconnu. Ces stratégies conduisent donc à conserver ou à renforcer les liens avec le territoire local. En revanche, les stratégies des filiales de multinationales ayant investi sur la zone apparaissent plus orientées vers les démarches dominantes dans le secteur, fondées sur le volume et le marketing.

C'est dans des termes très analogues encore que peut être formulé un même type de positionnement en ce qui concerne les activités agro-industrielles de la **Basse Vallée du Rhône**. De plus en plus dépendantes du secteur de la grande distribution et de plus en plus soumises à la pression sur les prix que celui-ci impose à ses fournisseurs, les entreprises locales sont conduites, elles aussi, à arbitrer entre les deux positions polaires de la quantité / standard et de la spécification. Mais la plupart d'entre elles ne disposent pas de l'espace physique disponible pour jouer la carte de la grande quantité. Elles sont alors conduites à adopter des démarches de spécification de leurs produits, notamment par la création de labels et de certifications, et à resserrer leurs liens avec les différentes instances professionnelles,

administratives et technologiques locales. Entre les deux positions polaires, l'arbitrage dans cette zone est donc variable mais il a tendance à s'effectuer, cependant, dans le sens d'un maintien ou d'un renforcement du lien avec le territoire local.

Ces positionnements stratégiques devraient se retrouver dans **le rapport aux ressources des entreprises**. On pourrait ainsi s'attendre à ce que l'orientation vers des produits dédiés s'appuie sur des ressources spécifiques difficilement transférables résultant de processus de création établis localement. Or, l'observation met en évidence suivant les zones des situations contrastées et surtout en mutation, éclairant par là les singularités des territoires liées à leur histoire et aux irréversibilités qu'elle produit.

Ainsi, l'industrie grasse de la parfumerie et le secteur agro-industriel de la Basse Vallée du Rhône, bien qu'ayant adopté des positionnements stratégiques assez proches montrent des comportements très différents concernant leur capacité de création de ressources collectives.

Les entreprises **agro-alimentaires** de la **Basse Vallée du Rhône** semblent n'avoir jamais cessé de reproduire, d'améliorer et de construire des ressources – humaines, technologiques, commerciales – grâce aux denses réseaux professionnels et relationnels qui les traversent et en coopération avec les divers organismes suscités par les collectivités publiques tels que l'Agroparc d'Avignon et les trois Marchés d'Intérêt National. Si certaines sociétés de négoce ou de logistique se bornent désormais à « consommer » les diverses ressources infrastructurelles et institutionnelles locales, la tendance est plutôt, de la part du plus grand nombre de PME locales à renforcer leurs démarches de construction de ressources (réseaux, labels, technologies). Dans la tension consommation / construction, elles ont donc tendance à arbitrer d'une manière qui renforce la dynamique endogène locale.

Les entreprises de **l'aromatique et de la parfumerie** de Grasse, en revanche, ne se sont que faiblement trouvées jusqu'ici dans une phase de construction collective de ressources. La plupart de ces ressources – humaines et technologiques en particulier – sont construites ailleurs qu'à Grasse, en France ou à l'étranger, et celles qui sont reproduites ou créées sur place le sont au sein de chaque entreprise. Toutes les entreprises, cependant, trouvent librement sur place le minimum de ressources collectives disponibles qu'elles partagent quasiment sans le vouloir. Mais alors que les entreprises filiales de firmes transnationales ont plutôt en la matière une stricte attitude de consommation, c'est chez les PME grassoises que s'observent aujourd'hui les premiers frémissements de construction collective sous l'impulsion de certains acteurs publics locaux, soucieux de maintenir une activité qui est le premier employeur de la zone et qui, de surcroît, bénéficie d'un important prestige.

Pour ce qui concerne la **micro-électronique** de la Haute Vallée de l'Arc, les deux grandes entreprises se sont toujours efforcées de susciter, dans l'appareil de formation local, la disponibilité de certaines catégories de main d'œuvre et elles ne sont jamais restées indifférentes aux efforts que les pouvoirs publics et les petites entreprises locales faisaient pour organiser un partage de certaines ressources technologiques et scientifiques locales (le Cremsi puis l'école de la micro-électronique). Il apparaît, cependant, que depuis leurs implantations originelles jusqu'à aujourd'hui, elles se sont davantage comportées en consommatrices de ressources locales qu'en constructrices. Il en va différemment pour les petites entreprises technologiques qu'elles ont suscitées ou qui se sont rapprochées d'elles. Celles-ci se sont trouvées à l'origine de diverses démarches visant à construire ensemble et partager des ressources scientifiques et technologiques, en l'occurrence, le Cremsi. Dans la tension consommation / construction, les entreprises de la micro-électronique arbitrent donc de manière différenciée selon qu'elles sont grandes et motrices ou petites / technologiques, révélant ainsi le caractère dual de la zone.

Les entreprises du **site DIAM de La Ciotat**, d'abord consommatrices des ressources de l'ancien chantier - conservées et adaptées par la société d'économie mixte locale - se sont progressivement placées dans une position de construction de ressources par la médiation, elle aussi récente, de leur association. Leur rapport déjà très fort au territoire local s'en est trouvé plus intense qu'auparavant mais n'est pas encore stabilisé.

Sur les **zones d'activités d'Athélia-Gémenos-Aubagne**, les entreprises ne manifestent pas un comportement très poussé de construction de ressources. La participation parfois active de certaines d'entre elles – ou de leur association – à la promotion de certains aménagements ne les écarte pas de la tendance générale qui en fait avant tout des consommatrices de ressources.

Comme on peut le constater, cette **capacité à créer des ressources spécifiques est articulée à la capacité d'acteurs privés et publics de se coordonner, de coopérer et de mettre en commun des ressources**. Or, si une trop grande hétérogénéité des acteurs peut être un obstacle à la coopération du fait de l'absence de référentiel commun permettant l'échange, une trop grande homogénéité peut à l'inverse empêcher cette même coopération, les entreprises se percevant de fait comme directement concurrentes. C'est sans doute ce qui se produit dans le cas de l'industrie grasse où le processus de construction de ressources, qu'elles soient humaines, commerciales ou technologiques, est opéré sur un mode individuel (à l'intérieur de chaque entreprise) et non sur un mode de collectif, les entreprises se retrouvant directement concurrentes sur leurs marchés. Néanmoins, dans ce cas précis, cette logique de concurrence n'est pas qu'une conséquence du positionnement des entreprises dans la filière. Elle est également héritée de l'histoire de la zone et des caractéristiques mêmes de l'activité, car une difficulté de l'industrie de la parfumerie réside dans l'impossibilité de protéger son activité. Une odeur n'est pas brevetable, car cela reviendrait à livrer sa formule aux concurrents. Cela induit dans l'industrie, et à Grasse notamment, une culture du secret qui empêche les entreprises de coopérer.

Conclusion

Un chef d'entreprise mentionnait, dans un entretien, les raisons pour lesquelles il envisageait de délocaliser sa production dans une autre partie du monde. Parmi elles, les raisons liées au coût de la main d'œuvre apparaissaient prépondérantes, cependant dans le même temps il ajoutait qu'il souhaitait préserver une unité dans la région pour maintenir une « unité de proximité » qui continue de capter le marché local et pour développer des fournisseurs « au long cours » qui approvisionneraient cette unité de proximité qui en définitive ne ferait que finaliser le travail et distribuer le produit.

Nous voilà désormais face à une définition nouvelle des territoires qui s'empilent comme un « mille-feuille » du fait de la réduction des distances due au développement incessant de la logistique et du transport. Il semble évident que nos zones sont traversées actuellement par ce même mouvement de spécialisation des territoires en fonction des qualités qu'ils offrent en termes de main d'œuvre ou en termes techniques. La question des fournisseurs devient alors plus en plus réduite car, même dans l'éloignement, les entreprises savent aujourd'hui créer des « proximités éloignées ». Pourtant et nous l'avons vu dans le développement il nous est apparu que les zones que nous avons étudiées ne sont pas positionnées de la même façon sur cette échelle. Ou plutôt pour le dire de façon plus précise elles n'arrivent pas de la même façon à mobiliser les ressources locales versus internationales, à s'approprier les règles, leurs évolutions, à être enracinées dans un territoire tout en étant dans le même temps à l'intérieur d'un réseau plus vaste. Les raisons de ces différences, et distinctions sont liées à la façon dont

l'histoire a marqué le territoire, à la façon dont les acteurs ont interagi sur cet espace et les appropriations variées des techniques et des ressources.

Nos territoires se caractérisaient à l'origine par une forte imbrication des trois formes de proximité. Avec l'histoire récente, le durcissement des contraintes, ce système d'interdépendances a volé en éclat et a perdu de sa cohérence. On assiste désormais à un découplage croissant entre le tissu productif et le territoire.

En particulier, un fait marquant de ces territoires est que de nouvelles entreprises agissant suivant des logiques différentes sont venues s'y installer. Leurs centres de décision sont extérieurs au territoire. On a vu apparaître des phénomènes de nomadisme. Les entreprises mettent de plus en plus les territoires en concurrence. En France, les grandes entreprises ont régionalisé leurs structures de production et ont contribué à hiérarchiser des systèmes locaux de production tout en en tirant parti (Hancké 2003). Le feuilletage des territoires s'observe à plusieurs niveaux :

Au niveau des entreprises, on peut ainsi opposer les entreprises issues du territoire et celles qui n'ont pas d'ancrage historique. Or, pour ces dernières en particulier, leurs stratégies ne vont pas toujours dans le sens d'une plus grande spécification du territoire qui vraisemblablement serait un gage de la pérennité de son activité.

Au niveau des individus, on a désormais des dirigeants et des salariés issus de la région, et de plus en plus de salariés qui viennent d'ailleurs (faute des structures de formation suffisantes localement). Toutefois, ces nouveaux venus ne sont pas nécessairement nomades. On a vu que des managers locaux pouvaient être extrêmement actifs dans les réseaux locaux pour défendre l'activité de leur établissement et plus largement promouvoir le territoire et ses réseaux d'entreprises.

Actuellement, le maintien de l'activité des territoire que nous avons étudiés semblent fortement reposer sur la volonté d'individus (salariés et chefs d'entreprises) exerçant dans des petites entreprises issues du tissu productif local. Or, même si les entrepreneurs jouent un rôle significatif dans le développement des territoires (Zander 2004), la proximité géographique et affective ne garantit pas non plus à long terme une activité économique pérenne.

A cela, il faut ajouter le fait la raison d'être de ces territoires n'est plus nécessairement la ressource naturelle, physique, qui avait conduit à leur émergence.

Du fait de ce découplage et du « feuilletage » du territoire, la nature des proximités intéressantes pour le territoire évolue. Et il semble que certains acteurs (publics mais aussi privés) l'aient compris, puisqu'ils s'efforcent d'activer ou de réactiver certaines formes de coordination et de coopération de façon à reconstruire de la spécificité. Mais la spécificité des ressources qui auparavant était liée à des ressources physiques, aujourd'hui repose sur des ressources en infrastructures, en connaissances, compétences, relationnelles (réseaux d'entreprises qui permettent la flexibilité...). Cette dématérialisation des ressources pertinentes exige de la coordination, de la proximité organisationnelle, et peut-être encore davantage de la proximité institutionnelle. Ces territoires ont pu exister par le passé par ce qu'ils étaient. Désormais, ils doivent exister (et de façon compétitive) par ce qu'ils font.

Il n'y a plus d'évidence du territoire. Plus que jamais il faut le construire.

Références

- Bagnasco, A. (1977) *Tre Italie. La problematica territoriale dello sviluppo italiano*. Il Mulino, Bologna.
- Becattini, G. (1987) *Mercato e forze locali : il distretto industriali*. Il Mulino, Bologna.
- Becattini, G. (1990) The Marshallian Industrial District as a Socio-economic Notion, in F. Pyke, G. Becattini and W. Sengenberger, *Industrial Districts and Inter-firm Cooperation in Italy*, Geneva : International Institute for Labour Studies: 37-51.

- Bellet, M., Colletis, G. et Lung, Y. (1993) Introduction au numéro spécial « Economies de proximités ». *R.E.R.U.*, numéro spécial « Economie de Proximités », 3 : 357-361.
- Bouba-Olga, O. et Zimmermann, J.B. (2002) Modèles et mesures de la proximité. *Document de travail GREQAM*, n°02A25, 22 p.
- Boussard, V., Mercier, D. et Tripier P. (2004) *L'aveuglement organisationnel. Analyses sociologiques de la méconnaissance*. Editions du CNRS, Paris, à paraître.
- Colletis, G., Gilly, P. et Pecqueur, B. (2001) Inscription spatiale des firmes, gouvernance des territoires et régulation d'ensemble. *Journées de la proximité*, 13-14 décembre, Paris.
- Dunning, J.H. (Ed) (2000) *Regions, Globalization and the Knowledge-Based Economy*. Oxford University Press, Oxford.
- Dyer, J.H. and Sing, H. (1998) The Relational View : Cooperative Strategy and Sources of Interorganizational Competitive Advantage. *Academy of Management Review*, 23 (4) : 660-679.
- Enright, M. (1996) Regional Clusters and Economic Development : A Research Agenda. in U. Staber, N.V. Schaefer and B. Sharma (Ed), *Business Networks : Prospects for Regional Development*, De Gruyter, New York.
- Ganne, B. (1992) Industrialisation diffuse et systèmes industrialisés localisés. *Série bibliographique, Institut International d'Etudes Sociales*, Genève, 14: 4-31.
- Garnier, J., Lamanthe, A., Lanciano-Morandat, C., Mendez, A., Mercier, D. et Rychen, F. (2004) *Les modes de transition du tissu productif régional en Provence-Alpes-Côte d'Azur. Une étude comparative de quatre sites*. Rapport financé par le Conseil Régional PACA, la DRTEFP PACA et le Conseil Général des Bouches-du-Rhône, LEST, mars.
- Garnier, J. et Mercier, D. (2003) La figure du marin chef d'entreprise. *Journées de Sociologie du Travail*, Paris.
- Giddens, A. (1984) *The Constitution of Society*, Polity Press. Cambridge. Traduction française: La constitution de la société, PUF, 1987.
- Gilly, J.P. et Grossetti, M. (1993) Organisation, individus et territoires. Le cas des systèmes locaux d'innovation. *R.E.R.U.* numéro spécial « Economie de Proximités », 3 : 449-468.
- Gilly, J.P. et Pecqueur, B. (2000) Régulation des territoires et dynamiques institutionnelles de proximité : le cas de Toulouse et des Baronnie. in J.P. Gilly et A. Torre (dir), *Dynamiques de proximité*. L'Harmattan, Coll Emploi, Industrie et Territoire, 131-164.
- Gilly, J.P. et Torre, A. (dir) (2000) Introduction Générale, *Dynamiques de proximité*. L'Harmattan, Coll Emploi, Industrie et Territoire.
- Goffman, E. (1973) *La mise en scène de la vie quotidienne*, Tome 2 : Les relations en public, Editions de Minuit, Paris.
- Gordon, R. (1989) Les entrepreneurs, l'entreprise et les fondements sociaux de l'innovation. *Sociologie du travail*, 31 (1) : 107-124.
- Granovetter, M. (1985) Economic Action and Social Structure : the Problem of Embeddedness. *American Journal of Sociology*, 91 (3): 481-510.
- Granovetter, M. (1994) Les institutions économiques comme construction sociale : un cadre d'analyse. in Orléan A. (dir.), *Analyse économique des conventions*, PUF, Paris, 79-94.
- Hancké, B. (2003) Many Roads to Flexibility. How Large Firms Built Autarchic Regional Production Systems in France. *International Journal of Urban and Regional Research*, 27 (3) : 527-544.
- Harrison, B. (1991) Industrial Districts : Old Wine in New Bottles ? *Regional Studies*, 26 : 469-483.
- Krugman, P. (1991) *Geography and Trade*. The MIT Press, Cambridge, Mass.
- Krugman, P. (1995) *Development, Geography and Economic Theory*. The MIT Press, Cambridge, Mass.
- Mercier, D. (1997) *Les capitaux hirondelles - les formes d'organisation des entreprises maquiladoras du nord du Mexique (Monterrey), la circulation des hommes et des techniques*. Thèse de doctorat de sociologie, Université Paris X, Nanterre.
- Miles, M. B. and Huberman, A.M. (1984), *Analysing Qualitative Data : A source Book For New Methods*. Beverly Hills, CA, Sage, traduction française : Analyse des données qualitatives : Recueil de nouvelles méthodes, De Boeck Université, Bruxelles, 1991.
- Milgram, S. (1967) The Small-World Problem. *Psychology Today*, 2: 60-67.
- Molina-Morales, F.X. (2001) European Industrial Districts : Influence of Geographic Concentration on Performance of the Firm. *Journal of International Management*, 7: 277-294.
- Nachum, L. and Keeble, D. (2003) MNE Linkages and Localised Clusters : Foreign and Indigenous Firms in the Media Cluster of Central London. *Journal of International Management*, 9: 171-192.
- North, D. (1990) *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. New york, Cambridge University Press.
- Paniccia, L. (1998) One, a hundred, thousands Industrial Districts. Organizational Variety of Local Networks of Small and Medium-sized Enterprises. *Organization Studies*, 4: 667-699.

- Pecqueur, B. et Zimmermann, J.B. (2002) Les fondements d'une économie de proximités. *Document de travail GREQAM*, n°02A26, 23 p.
- Perrat, J. et Zimmermann, J.B. (2002) Stratégie des firmes et dynamiques territoriales. *Document de travail GREQAM*, n°02B07, 24 p.
- Pettigrew, A.M. (1990) Longitudinal Field Research on Change : Theory and Practice. *Organization Science*, 1 (3) August: 267-292.
- Piore, M. and Sabel, C. (1984) *The Second Industrial Divide*. New York, Basic Books.
- Polanyi, K. (1944) *The Great Transformation*. New York: Holt, Rinehart, Traduction française : La grande transformation. Aux origines politiques et économiques de notre temps. Paris, Gallimard, 1983.
- Porter, M. (1990) *The Competitive Advantage of Nations*. Free Press. New York.
- Porter, M. (1998) Clusters and the New Economics of Competition. *Harvard Business Review*, November-December : 77-90.
- Rallet, A. (2000) De la globalisation à la proximité géographique : pour un programme de recherches. in J.P. Gilly et A. Torre (dir), *Dynamiques de proximité*, L'Harmattan, Coll Emploi, Industrie et Territoire : 37-57.
- Saglio, J. (1991) Echange social et identité collective dans les systèmes industriels, *Sociologie du Travail*, 4 : 529-543.
- Salais, R. and Storper, M. (1992) The Four 'Worlds' of Contemporary Industry. *Cambridge Journal of Economics*, 16: 169-193.
- Van de Ven, A.H. and Poole, M.S. (1995) Explaining Development and Change in Organizations. *Academy of Management Review*, 20 (3): 510-540.
- Veltz, P. (1996) *Mondialisation, villes et territoires*. PUF, Economie en liberté.
- Watts, D. (1999) Networks Dynamics and the Small World Phenomenon, *American Journal of Sociology*, 105 (2) september: 493-527.
- Yin, R.K. (1994), Case Study Research. Design and Methods. 2nd edition, *Applied Social Research Methods Series*, 5, Sage Publications.
- Zander, I. (2004) The Microfoundations of Cluster Stickiness- Walking in the Shoes of the Entrepreneur. *Journal of International Management*, article in press.
- Zimmermann, J.B. (1998) *Construction territoriale et dynamiques productives*. Rapport pour le Commissariat Général du Plan, Convention d'Etudes n°18/1997, décembre.
- Zimmermann, J.B. (2002) Des « clusters » aux « small worlds » : une approche en termes de proximités. *Géographie, Economie, Société*, 4 : 3-17.

Annexe : Présentation des quatre zones étudiées

	Tissu agro-alimentaire de la Basse Vallée du Rhône	Bassin minier de Provence	Industrie aromatique et de la parfumerie de Grasse	Le tissu productif de La Ciotat
Secteurs d'activité dominant	<p>Agriculture et industrie agro-alimentaire organisée en trois pôles d'activités principaux :</p> <ul style="list-style-type: none"> - agriculture et négoce de fruits et légumes - transformation et conservation de fruits et légumes - transport / entreposage / distribution 	<p>Originellement : extraction de lignite et agriculture</p> <p>Actuellement la zone est clivée entre :</p> <ul style="list-style-type: none"> - microélectronique ; services aux entreprises et activités informatiques - industrie lourde (production d'aluminium) et production et distribution d'électricité (centrale thermique) 	<p>- Parfumerie et aromatique : huiles essentielles, compositions parfumantes, arômes alimentaires, négoce.</p>	<p>Originellement : Chantiers navals de la Ciotat</p> <p>Actuellement :</p> <ul style="list-style-type: none"> - pôle plaisance/tourisme à La Ciotat / Cassis - pôle d'industrie lourde (La Ciotat, Gémenos, Aubagne) - pôle électronique (La Ciotat (Athélia), Gémenos) - pôle d'activités commerciales (Aubagne – La Ciotat) - pôle de services aux entreprises (Gémenos et La Ciotat)
Type d'entreprises	<p>Agriculture : petites exploitations (taille en augmentation)</p> <p>Transformation et Transport : tissus de pme + quelques établissements de groupes</p>	<ul style="list-style-type: none"> - 5 établissements de groupes industriels nationaux et internationaux - réseaux de fournisseurs et sous-traitants - PMI/PME 	Majorité de PME (la moitié des entreprises a moins de 50 salariés et le quart moins de 10)	Majorité de PME, un tissu industriel éclaté dépassant les frontières de la ville, multi-sectoriel.
Principaux événements de l'histoire de la zone	<p>Milieu du 19^{ème} siècle : ébauche de la culture maraîchère</p> <p>Fin du 19^{ème} Siècle : démarrage de l'activité de transformation (les premières conserveries).</p> <p>Années 60 : industrialisation de l'agriculture (transformation des méthodes culturales)</p> <p>Années 60 : démarrage de la grande distribution.</p> <p>Années 90 : début de la phase de transition : montée de la logique du marché et de la distribution, libéralisation et internationalisation</p>	<p>17^{ème} siècle : début de l'exploitation du lignite</p> <p>1945 : installation de Péchiney</p> <p>1953 : centrale thermique</p> <p>Années 60 : installation de la 1^{ère} usine de microélectronique</p> <p>Années 70 : Plan « Composants »</p> <p>1986 : Pacte Charbonnier (reconversion de la zone)</p> <p>2003 : fermeture du Puits Y</p>	<p>16^{ème} siècle : 1^{ères} distilleries</p> <p>Début 20^{ème} : déclin de la culture florale</p> <p>Années 60 : 1^{ères} restructurations ; rachats par des sociétés extérieures</p> <p>Années 80 : 1^{ère} phase de création d'entreprises</p> <p>Années 90 : 2^{ème} phase de création d'entreprises / durcissement des conditions concurrentielles et réglementaires internationales</p>	<p>19^{ème} et début 20^{ème} Siècle : ville industrielle liée aux activités de construction navale.</p> <p>A partir de 1950 : différentes crises et évolution du chantier.</p> <p>1987 : Fermeture du chantier naval, situation conflictuelle.</p> <p>1994 : Signature du protocole d'accord. Développement des zones d'entreprises ATHELIA.</p> <p>1997 : Emergence d'un tissu industriel lié aux activités de Grande Plaisance.</p>

	des échanges. Pression de la réglementation, des dispositifs qualité et de certification, durcissement des conditions concurrentielles.			
Motivation d'implantation des entreprises	Ancrage durable dans le tissu rural et agricole local et irruption de capitaux industriels extérieurs et Certaines formes d'éclatement du tissu liées à l'activité de logistique.	2 logiques : - Implantation dans le cadre du deuxième plan « composants » national suscité par l'Etat à la fin des années 70. - Polarisation des petites entreprises autour des deux grands établissements moteurs	Activité continuant à s'ancrer sur un territoire encore pourvu de ressources relationnelles, patrimoniales et aussi, d'une "image". Logique « affective » et historique (grassois d'origine) Logique d'exploitation de ressources (entreprises extérieures)	- Implantations ayant un rapport direct avec l'activité de réparation-maintenance-refit de bateaux de Grande Plaisance. - Défiscalisation
Positionnement stratégique	Vente de produits spécifiques (produits dédiés, déclinés, spécifiés aux points de vue des délais, quantité, qualité, usage ou entretien dans le cadre de relations particulières avec les clients	Tension entre la production et la vente de produits dédiés, spécifiques et la production en grande quantité de produits standards	Vente de produits spécifiques (produits dédiés, déclinés, spécifiés aux points de vue des délais, quantité, qualité, usage ou entretien dans le cadre de relations particulières avec les clients	Actuellement, plutôt réalisation de produits spécifiques, mais début d'orientation vers des productions en série.
Logiques des entreprises du point de vue de la captation / construction des ressources	Certaines sociétés de négoce ou de logistique se bornent à « consommer » les diverses ressources infrastructurelles et institutionnelles locales. La majorité des PME locales renforcent leurs démarches de « construction » de ressources (réseaux, labels, technologies)	PME locales : Rapport de « construction » consistant, de la part de ces entreprises, à participer, en coopération avec d'autres acteurs, à la transformation ou à la création de ressources nouvelles. Grandes entreprises de microélectronique : tendance à la captation de ressources : ressources humaines, savoir-faire, savoirs technologiques, réseaux de coopération, réseaux commerciaux ou infrastructures préexistants	Les entreprises produisent et autoconsomment sur place le minimum de ressources nécessaires, notamment en matière de ressources humaines, d'image et de savoir-faire. Comportements de construction individuelle des ressources. Pas de construction collective (en voie de changement)	Différence suivant les zones d'entreprises : - tendance générale : les entreprises sont consommatrices de ressources - D'abord consommatrices des ressources de l'ancien chantier, les entreprises se sont progressivement placées dans une position de construction par la médiation de leur association.